

**I NUOVI SCENARI COMPETITIVI NELL'INDUSTRIA DELLE
TELECOMUNICAZIONI:
LE PRINCIPALI ESPERIENZE INTERNAZIONALI**

Paola Fabbri

Febbraio 1996

Abstract

Il settore delle telecomunicazioni è interessato a livello mondiale da un processo di profondo cambiamento che coinvolge gli assetti istituzionali dei gestori, le forme di mercato, le strategie delle imprese, il campo d'azione e i protagonisti dell'industria. Il presente lavoro intende tracciare gli scenari competitivi che si stanno delineando. Tale analisi viene condotta attraverso una rassegna sulle principali esperienze internazionali che illustri per ognuna lo stato attuale e le evoluzioni in atto nel settore. Il confronto fra le diverse realtà, in termini di grado di effettiva apertura del mercato, consente di evidenziare come le medesime tendenze assumono in ciascun Paese caratteristiche peculiari, frutto della storia passata e della presente situazione economica, politica, sociale ed istituzionale.

Parole chiave: Regolamentazione, Telecomunicazioni.
Classificazione JEL: L5, L96.

L'autore desidera ringraziare il prof. Gian Maria Gros-Pietro e il prof. Giovanni Fraquelli per il prezioso supporto dato nel corso della realizzazione del lavoro. Un ringraziamento è inoltre dovuto al dott. Alberto Mazzei, vice direttore centrale della STET, e alla dott.ssa Attilia Properzi, responsabile della sezione di economia aziendale presso la Scuola Superiore G. Reiss Romoli, per la disponibilità nel fornire informazioni e materiale bibliografico indispensabili alla stesura del presente articolo.

1. Introduzione

Un vero e proprio terremoto è quello che sta sconvolgendo il mondo delle telecomunicazioni; non vi è nazione al mondo in cui non siano in corso grandi manovre da parte degli operatori del settore per entrare in quello che è considerato il business dalle più ampie potenzialità di sviluppo e di guadagno ed in cui non vengano stravolte le regole del gioco: l'assetto istituzionale, le forme di mercato, le strategie delle imprese, il campo d'azione e i protagonisti dell'industria, tutto è messo in discussione. Nel settore, roccaforte controllata dal monopolista statale, sta ora rapidamente irrompendo, su tutti i fronti, la competizione.

A livello mondiale la tendenza è verso la liberalizzazione in tutti i segmenti dell'industria con l'entrata in scena di gestori privati intenzionati a conquistare una fetta, quanto più grande possibile, del ricco business della comunicazione.

In ogni Paese si dibatte, piuttosto vivacemente, sulla forma ideale di mercato, sull'esito delle politiche concorrenziali, sulle forme di regolamentazione, con connotazioni tuttavia differenti in base alle singole realtà nazionali.

Obiettivo del lavoro è tracciare gli scenari competitivi che si stanno delineando. Tale analisi viene condotta attraverso una panoramica sulle principali esperienze mondiali che illustri per ognuna la stato attuale e le evoluzioni in atto nel settore. Il confronto fra le diverse realtà in termini di grado di effettiva apertura del mercato consente di evidenziare come le medesime tendenze assumono in ciascun Paese caratteristiche peculiari, frutto della storia passata e della presente situazione economica, politica, sociale e istituzionale.

Attenzione particolare viene data al caso degli Stati Uniti e della Gran Bretagna. Ripercorrendo il cammino delle telecomunicazioni nei due paesi che per primi hanno aperto alla concorrenza, è possibile individuare i punti cruciali ed i problemi più scottanti legati al processo di sviluppo tecnologico del settore ed alle soluzioni che ad essi sono state date.

Risalto viene dato anche all'Italia. Il riassetto del settore è stato iniziato nel nostro Paese solo da qualche anno mentre fatica ancora a decollare l'attuazione delle direttive CEE sulla liberalizzazione e regolamentazione.

La verifica dello stato dell'arte nel resto d'Europa è fatta attraverso dei cenni sul caso francese, tedesco, spagnolo, olandese e dei paesi nordici.

Tra i Paesi extra europei vengono presi in considerazione il Giappone ed il Canada. Completano il quadro le descrizioni degli assetti delle telecomunicazioni nei paesi emergenti, quelli dell'area sudamericana e pacifico-asiatica, in cui la privatizzazione dei gestori nazionali e l'attuazione della concorrenza si accompagnano, ed anzi ne sono veicolo, allo sviluppo stesso del settore, caratterizzato ancora da livelli molto bassi di penetrazione e qualità dei servizi di comunicazione.

2. Stati Uniti

2.1 La prima fase concorrenziale

Quello iniziato nel 1984, e tuttora in atto, è il secondo processo di liberalizzazione avvenuto nel settore delle telecomunicazioni statunitensi; tuttavia la portata ed i motivi di fondo dei due appaiono estremamente differenti.

La prima fase competitiva risale al 1894 quando, dopo diciotto anni, il brevetto di Graham Bell divenne pubblico ed utilizzabile da parte di tutte le compagnie che lo desiderassero. Il quadro concorrenziale che si delineò fu, per la mancanza di una regolamentazione specifica, estremamente confuso, caratterizzato dalla presenza di impianti, spesso duplicati l'uno dell'altro e non compatibili tra loro; ciò fece emergere l'esigenza di riorganizzazione del settore.

2.2 Le telecomunicazioni diventano un monopolio privato affidato all'AT&T

La configurazione dell'industria che emerse dal *Communication Act (1934)*, fu caratterizzata da un assetto monopolistico sotto la guida dell' *American Telephone and Telegraph (AT&T)*, la società fondata nel 1885 per la gestione dei collegamenti interurbani e internazionali e divenuta, nel 1899, la casa madre del *Bell System*.

Il servizio della telefonia locale, per una fetta di mercato pari all'80%, venne affidato alla gestione di 22 compagnie, le *Bell Operating Companies (BOC)*, operanti in regime di monopolio geografico; il restante 20% era ripartito tra le società¹ sopravvissute all'ondata di fusioni ed acquisizioni seguita al riassetto del settore.

I collegamenti interurbani ed internazionali erano assicurati dal segmento *Long Line*; la produzione di apparecchiature e degli impianti utilizzati dal gruppo venne affidata alla *Western Electric*, mentre l'attività di Ricerca e Sviluppo era svolta dai *Bell Telephone Laboratories*.

Il controllo e la regolazione del settore, gestito praticamente in regime monopolistico, vennero affidati dal *Communication Act* alla *Federal Communication Commission (FCC)* per i servizi interstatali ed internazionali e, per le reti locali, a specifiche commissioni, le *Public Utility Commission*, nominate a livello di ogni singolo Stato.

2.3 I primi segnali della liberalizzazione

La solidità della struttura fortemente integrata dell'AT&T ha iniziato a vacillare sotto i colpi provenienti da due fronti diversi.

¹ Inizialmente più di 7.000 e gradualmente diminuite fino alle 1459 presenti, nel 1983, alla vigilia della "AT&T Divestiture".

Da un lato le spinte della teoria neolibera verso una minor presenza dello Stato. Dall'altro i significativi progressi tecnologici, derivanti dalla convergenza dell'informatica e delle telecomunicazioni, intervenuti sia nel campo della commutazione che della trasmissione e dei terminali, hanno reso possibile servizi nuovi e più innovativi, in grado di soddisfare le richieste, sempre più esigenti, della clientela affari ma anche di quella residenziale.

L'apertura alla concorrenza in determinati servizi di comunicazione, resa possibile dalle nuove tecnologie, è diventata necessaria per favorire, attraverso l'operare delle forze del libero mercato, una maggiore efficienza.

Una serie di azioni legali intraprese, sul finire degli anni '50, contro l'*AT&T* sono i primi deboli fermenti della rivoluzione destinata a culminare 25 anni più tardi: il Consent Decree (1956), con cui l'*AT&T* decideva di non estendere la sua attività al settore informatico (che allora non trovava però ancora applicazione nelle telecomunicazioni); la decisione *Hush a Phone* (1957) e più tardi la *Carterphone Decision* (1968) che resero possibile il collegamento alla rete di apparecchiature non prodotte dall'*AT&T*; la *Specialised Common Carriers* (1969), che consentiva a carriers specializzati di interconnettersi alla rete telefonica locale per offrire servizi di telecomunicazione commutati; la *Share and Resale Decision* (1976) con cui la *AT&T* venne autorizzata a concedere linee telefoniche a gestori che la subaffittano agli utenti (mercato dei resale carriers).

Tappe fondamentali della fase preparatoria alla deregolamentazione, culminata nel 1984, sono le due inchieste condotte dalla FCC per far fronte all'evidenza di tracciare una distinzione fra settori da aprire alla concorrenza e quelli da regolamentare.

La *Computer Inquiry I*, frutto di indagine quinquennale dal '66 al '71, precluse alle società telefoniche la possibilità di fornire direttamente servizi informatici.

Il progresso tecnologico, che già aveva reso necessaria tale inchiesta, costrinse ad un aggiornamento delle norme in essa contenute; quattro anni di consultazioni portarono a conclusione, nel 1980, la *Computer Inquiry II* che definì una nuova classificazione dei servizi di comunicazione in due categorie: quella dei servizi di base e quella dei servizi a valore aggiunto (la stessa adottata dalla Comunità Europea nel processo di liberalizzazione del settore nel Vecchio Continente).

I primi, quelli in cui la trasmissione di voce e dati avviene senza che la forma o il contenuto dell'informazione vengono modificati, rimasero regolamentati mentre i secondi, in genere quelli che offrono all'utenza prestazioni specifiche, ed il mercato dei terminali vennero aperti alla concorrenza. Per offrire servizi arricchiti l'*AT&T* e le 22 società di gestione locale dovevano creare filiali indipendenti, così da ridurre il proprio potere monopolistico.

La posizione di forza del Bell System però era tale che ogni intervento risultava generalmente poco efficace per l'affermazione di una reale concorrenza.

2.4. L'abbattimento del monopolio: l'AT&T "divestiture"

Per questo motivo si giunse all'idea di smantellare l'AT&T. Il Modified of Final Judgement², concordato nel 1982 tra la compagnia telefonica ed il Dipartimento di Giustizia, obbligava l' AT&T ad abbandonare, a partire dal 1° gennaio 1984, le reti regionali. Ne derivò un radicale cambiamento nell'assetto del settore delle telecomunicazioni americane.

Le 22 Bell Operating Companies, scorporate dall' AT&T, vennero raggruppate in 7 Holding regionali, le *Regional Bell Holding Companies* (RBHC o in analogia con la dizione precedente Regional Bell Operating Companies RBOC)³. A queste e a società indipendenti dalla dimensione molto varia, venne affidata la gestione, in regime di monopolio sulla zona geografica di competenza, dei servizi di comunicazione locale.

L'elemento forse più interessante introdotto dall'accordo del 1982 è la suddivisione del territorio americano, voluta dall' AT&T, in 161 zone di trasmissione ad accesso locale: le cosiddette LATA (Local Access and Transport Area). Ogni gestore locale, RBOC o società indipendente, può operare solamente all'interno di ogni LATA (le cosiddette comunicazioni intra-LATA), per collegare utenti situati in zone differenti (chiamate inter-LATA), anche se compresi in una stessa regione geografica di competenza, deve ricorrere ai gestori di lunga distanza, AT&T o uno degli altri *Common Carriers*. I servizi di base locali sono rimasti perciò sotto un regime monopolistico e regolamentato dalle State Utility Commission mentre i servizi di base di lunga distanza sono stati aperti alla concorrenza.

Anche la struttura dell' AT&T venne modificata attraverso la costituzione di due settori: l'AT&T *Communications and Information Systems* incaricato dei servizi di base sulla lunga distanza, della gestione delle linee affittate, dei servizi speciali e di quelli alla clientela affari attraverso la rete numerica ad alta velocità; l'AT&T *Technologies*, in cui vennero comprese la *Western Electrical* e i *Bell Telephone Laboratories*, per lo sviluppo, costruzione e commercializzazione dei prodotti di telecomunicazione oltre che per la fornitura di prodotti e prestazioni per i mercati informatici.

La comunicazione sulla lunga distanza si svolge in un ambiente concorrenziale: accanto all' AT&T operano più di 500 società, tra queste gli *Other Common Carriers* che affittano le reti dell'AT&T e le completano con reti proprie via satellite, via cavo o con ponti radio, i rivenditori *WATS* acquistano capacità di trasmissione da un gestore per poi rivenderle a propri clienti. In realtà però la fetta più grossa del mercato, complessivamente di 64 milioni di dollari, è detenuta dall'AT&T: 61% nel 1994. La quota restante è suddivisa tra la MCI e la US Sprint, rispettivamente 19% e 10%, mentre il restante 10% è suddiviso tra gli altri numerosi e piccoli operatori sulla lunga distanza.

² Il Modified of Final Judgement è il risultato dell'azione antitrust avviata nel 1974 e condotta dal Dipartimento di Giustizia nella persona del giudice Harold Green.

³ Vedi Tabella 1.

La tendenza per il futuro dovrebbe portare ad una spartizione della torta tra un numero ristretto di società attraverso un processo di fusione ed acquisizione dei piccoli operatori indipendenti e dei resellers. Ciò può essere infatti evidenziato dai dati della tabella 2: nei primi quattro anni della deregolamentazione la quota di mercato sulla lunga distanza dell'AT&T è stata rosicchiata di appena 4,8 punti percentuali mentre è palese la crescita dei due principali concorrenti ai danni degli operatori minori, il cui peso è sceso dal 24% all'8%. La forza competitiva di MCI (la cui quota di mercato è passata dal 5.3% al 17%) e di US Sprint (da 2,9% a 12%) è risultata molto efficace con i piccoli carriers indipendenti mentre ha solo leggermente scalfito il, seppur ridimensionato, colosso americano delle telecomunicazioni.

2.5. Verso un nuovo assetto delle telecomunicazioni

Questo breve excursus storico (riassunto nello schema 1 della pagina seguente) evidenzia la dinamicità del settore, caratterizzato da un progresso innovativo che ha avuto negli ultimi decenni una forte accelerazione; ciò si è tradotto in continui interventi da parte degli organismi di regolamentazione americani necessari per ridefinire gli strumenti legislativi esistenti, spesso divenuti inadeguati, in base alle mutate condizioni dell'ambiente tecnologico e dei mercati in cui l'industria delle comunicazioni opera.

Tuttavia le inchieste portate avanti dalla FCC, le sentenze del Dipartimento di Giustizia, le decisioni delle Corti nei singoli Stati, si sono rivelate timidi tentativi per favorire la concorrenza soffocati, tra le liti di opposte fazioni, dagli interessi dell'industria. Si è andato così delineando un sistema in cui Stati che hanno imboccato con decisione la strada della competizione convivono con Stati che fermamente difendono il dominio monopolistico.

Per questo l'approvazione del "Telecommunications Reform Act", siglato il 9 febbraio 1996, rappresenta un traguardo fondamentale nel riassetto del settore raggiunto dopo un tormentato percorso vissuto tra gli scontri e le polemiche degli operatori, delle autorità di controllo, delle forze politiche, dell'opinione pubblica.

Le difficoltà che hanno accompagnato l'iter della legge di riforma sono spiegate dalla complessità delle tematiche oggetto di discussione che hanno importanti risvolti in campo regolamentativo, tecnologico e per gli interessi economici e sociali in palio. L'assetto che emerge apre infatti tutti i mercati alla concorrenza, consentendo ad ogni operatore di entrare in settori che ora non costituiscono parte del proprio campo d'azione, anzi gli sono preclusi.

Un rimescolamento dei ruoli sta dunque per avvenire sul grande palcoscenico della comunicazione, gli operatori sulla lunga distanza possono ora entrare nel mercato locale, le televisioni via cavo possono fornire anche i servizi telefonici e telematici, le compagnie regionali

fremono per accedere nella lunga distanza⁴. I limiti di demarcazione del campo di azione di ognuno tendono a divenire sempre più sfumati, tutti intendono entrare nell'unico grande campo di battaglia della comunicazione multimediale e battersi con le armi a disposizione.

Schema 1 - Le tappe fondamentali della storia delle telecomunicazioni statunitensi

1876	Nascono il telefono e la Bell Telephone Company che deterrà il monopolio, conferitole dal brevetto, per 18 anni.
1885	Viene fondata l'AT&T.
1894	Apertura alla concorrenza del mercato.
1934	Sulla base del Communication Act viene effettuato il riassetto del settore affidando il monopolio all'AT&T.
1956	Consent Decree : all'AT&T viene concesso il diritto a mantenere la propria struttura ad integrazione verticale purchè ceda i brevetti ai concorrenti e si impegni a non estendere il suo campo di attività al settore informatico.
1971	Computer Inquiry I : alle società telefoniche viene preclusa la possibilità di fornire servizi informatici.
1980	Computer Inquiry II : definisce la distinzione tra servizi di base (regolamentati) e servizi a valore aggiunto (liberalizzati).
1982	Modified of Final Judgement : l'AT&T viene obbligata ad abbandonare la sua attività inerente alla comunicazione locale.
1984	Dal 1° gennaio l'AT&T viene smembrata e, raggruppando le ventidue precedenti BOC, nascono sette holding regionali indipendenti (le RBHC). che detengono il monopolio dei servizi di comunicazione locale.
1985	Computer Inquiry III : viene avviata per rivedere le decisioni delle precedenti indagini giudicate inadeguate dopo le innovazioni tecnologiche intervenute nel settore; è attualmente sospesa.
9/02/1996	Telecommunications Reform Act : tutti i segmenti del mercato della comunicazione sono aperti alla competizione.

⁴ Ciò sarà possibile non appena la FCC avrà definito i dispositivi di liberalizzazione per i singoli Stati.

3. Gran Bretagna

3.1. *L'apertura alla concorrenza e la privatizzazione di British Telecom*

Nel panorama mondiale, accanto a quello statunitense, l'assetto delle telecomunicazioni britanniche rappresenta senza dubbio il caso di maggiore apertura alla concorrenza.

Il processo di liberalizzazione e quello di privatizzazione del settore sono stati avviati dal *British Communication Act* varato nel 1981. Tale legge portò alla nascita della British Telecom (BT) attraverso la separazione del servizio di telecomunicazione da quello postale e telegrafico, che continuarono ad essere gestiti dal British Post Office.

Il passaggio ai privati della nuova società indipendente di telecomunicazioni venne realizzato tre anni più tardi con il collocamento del 52% delle azioni in seguito all'emissione del Telecommunication Act del 1984. Quest'ultimo dava una nuova definizione del sistema di regolamentazione: accanto al Ministero del Commercio e dell'Industria, responsabile del rilascio delle licenze e dell'approvazione degli apparati di telecomunicazione, venne creato l'OFTTEL, un organo indipendente con funzioni di controllo del settore. Il processo di denazionalizzazione è stato successivamente completato attraverso la vendita di altre due tranche: il 26% nel novembre del 1991 ed il 22% nel luglio del 1993.

Ancor prima della privatizzazione fu favorita l'apertura alla concorrenza.

Nel 1982 venne, infatti, rilasciata la licenza alla Mercury Communication per la fornitura dei servizi fissi di telecomunicazione, sia a livello nazionale che internazionale. Il Governo decise, tuttavia, che fino al 1990 non dovesse essere concessa nessuna altra autorizzazione in modo da consentire a Mercury di "crescere" e diventare un concorrente temibile per BT; nello stesso tempo si voleva permettere al vecchio monopolista di attrezzarsi per operare in un ambiente competitivo. C'era inoltre l'esigenza di evitare che la liberalizzazione portasse a risultati controproducenti: la presenza di più operatori avrebbe reso difficile l'utilizzo di uno spettro radio limitato e creato problemi ambientali per la posa di numerosi supporti in una medesima area. Da parte loro le due società accettarono di buon grado gli accordi proposti dal Ministero dell'Industria che in fin dei conti erano vantaggiosi per entrambe.

Questa situazione di *cosy duopoly* (duopolio comodo), in cui BT ha continuato ad avere una posizione dominante, con il 95% degli introiti complessivi da rete fissa, è stata interrotta, nel 1991, con la pubblicazione di un "Libro Bianco" sulle telecomunicazioni in cui viene resa possibile l'entrata nel mercato britannico di nuovi operatori sia nazionali che esteri.

3.2. *I nuovi protagonisti sulla scena delle telecomunicazioni britanniche*

Gli operatori della televisione via cavo, già ampiamente presenti sul territorio britannico, sono coloro che potranno trarre da tale riforma del settore un indiscusso beneficio:

ottenendo la licenza per fornire sulle proprie linee i servizi di telecomunicazione potranno competere a livello locale tra loro e con le due grandi imprese inglesi, dovranno invece interconnettersi con queste ultime per le comunicazioni sulla lunga distanza⁵. La BT non potrà invece fornire servizi di intrattenimento sulle proprie reti fino al 2001 ad eccezione del video-on-demand.

La possibilità per le cable-tv di offrire ai clienti oltre ai servizi televisivi anche quelli telefonici è un fattore importante per acquisire fette di mercato in quanto consente una maggiore capacità di penetrazione; diventa cruciale per queste sfruttare il vantaggio temporale su BT guadagnando terreno sul campo dell'intrattenimento e attirando i clienti con un servizio telefonico più efficiente. Le cable companies applicano tariffe inferiori del 10-15% rispetto a quelle di BT fornendo a volte una qualità maggiore, alcune offrono anche telefonate locali gratuite nella propria area di competenza. La Bell Cable Media, ad esempio, ha istituito una "helpline" in funzione 24 su 24 ed invia bollette mensili con il dettaglio delle chiamate effettuate.

Anche sul mercato della lunga distanza si stanno affacciando nuovi operatori cui il Department of Trade and Industry ha rilasciato nuove licenze, tra questi l'Energis, sussidiaria della National Grid Company, ed altre public utilities che già possiedono proprie infrastrutture su cui poter operare.

La competizione inoltre potrebbe essere ampliata dall'ingresso di compagnie che propongono di fornire il servizio telefonico utilizzando una tecnologia di trasmissione radio digitale. Tale sistema è in grado di offrire gli stessi servizi della trasmissione a banda larga su cavo (trasmissione voce e dati, programmi di intrattenimento e video-on-demand) senza dover affrontare gli ingenti costi del cablaggio in quanto la trasmissione avviene su frequenze radio, di elevata ampiezza di banda, emesse da stazioni base e captate dalle antenne paraboliche di piccole dimensioni (circa 50 centimetri di diametro) e costi contenuti, installate dai clienti sui tetti delle proprie abitazioni.

La Ionica L3 Ltd. ha ottenuto l'autorizzazione per la fornitura del servizio telefonico per la rete fissa a livello locale ed intende utilizzare per questo la tecnologia senza fili come sostituto del cavo. Ciò che spiega l'utilizzo delle frequenze radio è che questo sistema "può dare profitti ad una quota molto bassa di mercato, perfino l'1%" dice Nigel Playford, managing director di Ionica.

3.3.1. La liberalizzazione della telefonia mobile: nasce il duopolio Cellnet-Vodafone

⁵ Le cable companies, molte delle quali guidate da società di telecomunicazione americane attratte dalle opportunità che l'apertura del mercato inglese offre, hanno così avviato ingenti piani di investimento per realizzare, entro il 1995, il cablaggio di 3,6 milioni di case.

La politica di apertura alla concorrenza è stata perseguita anche nel segmento delle comunicazioni mobili; in questo particolare settore la Gran Bretagna detiene una posizione di leadership sia in termini di diffusione tra la popolazione (circa tre milioni di abbonati per la telefonia cellulare) sia in termini di varietà di servizi, tutti offerti in regime concorrenziale attraverso la concessione di più licenze.

Come per il servizio fisso, il Governo britannico ha optato per una gestione del radiomobile cellulare in assetto di duopolio.

Nel 1983 furono rilasciate le autorizzazioni a Cellnet (60% di proprietà di BT e 40% di Securior) e Vodafone (80% Racal e 20% azionisti minori). Queste non possono fornire il servizio direttamente all'utente finale ma solo a fornitori, "service provider", cui spetta la commercializzazione ed ognuno dei quali può operare in esclusiva o per entrambi i gestori.

Si è voluto dare al segmento radiomobile una struttura che non fosse integrata né verticalmente, a monte impedendo ai produttori di apparati di entrare nel business e a valle richiedendo l'interposizione dei fornitori, né orizzontalmente, vietando ai gestori la fornitura diretta dei servizi a valore aggiunto oltre che la produzione, commercializzazione e fornitura degli apparati di telecomunicazione (in particolare dei terminali radiomobili). Con tale frammentazione si è cercato di impedire i "sussidi incrociati" che possono indurre una distorsione del processo competitivo.

L'obiettivo di evitare un'eccessiva concentrazione è stato perseguito imponendo una separazione giuridica degli agenti operanti in ogni singolo segmento del mercato. Il divieto per gli operatori nella rete fissa e quello dei costruttori di apparati di fornire il servizio mobile non ha comunque impedito un certo grado di integrazione (anche se nei limiti imposti dalla separazione giuridica) sia orizzontale nel caso di BT (che controlla Cellnet) sia verticale nel caso di Recall (che detiene la maggioranza di Vodafone), tra i maggiori produttori nel settore degli apparati.

3.3.2. Impatto del PCN sul mercato radiomobile; il potenziale riflesso sulla telefonia fissa

Una ulteriore spinta verso la competizione sta venendo dall'introduzione del servizio di Telefonia Personale (Personal Communication Networks, PCN) basato su una nuova tecnologia mobile: è in sostanza un servizio (simile a quello cellulare) basato su terminali portatili per la telefonia sia in entrata che in uscita, per il quale vengono utilizzate frequenze più elevate ed è prevista un'architettura di rete costituita da micro-celle (che penalizza tuttavia gli utenti che transitano ad alta velocità da una cella all'altra, per esempio quelli in auto).

Inizialmente, nel 1989, vennero assegnate le licenze per la gestione di tale servizio a tre consorzi: Mercury Personal Communication, Unitel e Microtel. In attesa del lancio del nuovo

sistema, avvenuto nel 1993, si sono verificati numerosi cambiamenti: oggi sono presenti sul mercato Mercury Personal Communication Ltd. (One-2-One) ed Orange Personal Communication Ltd. (corrispondente alla precedente Microtel ed attualmente controllata da Hutchinson).

L'implementazione del servizio di telefonia personale ha già provocato un forte impatto sul mercato radiocellulare, da un lato inducendo un abbassamento delle tariffe, dall'altro fornendo la possibilità di scelta tra un'ampia gamma di servizi. Basti pensare che prima del 1992 esistevano due soli "standard retail packages", quello di Cellnet e quello di Vodafone, che avevano lo stesso prezzo, oggi invece esistono tredici differenti scelte tariffarie.

Forse più importante appare il cambiamento che potenzialmente i servizi di telefonia personale potranno portare nel prossimo futuro: l'abbassamento delle tariffe e la migliore qualità della tecnologia digitale potrebbero rappresentare la possibilità di sostituire la telefonia fissa e quindi presentarsi come pericolosi concorrenti per BT.

In seguito alla liberalizzazione dei servizi a valore aggiunto, stabilita dal Communication Act del 1981, vennero rilasciate tre licenze per il servizio di Cercapersone (Paging). Attualmente sono sei gli operatori che forniscono tale servizio con raggio a copertura nazionale, in competizione con BT.

Due operatori, invece, Band Three Radio Ltd. e National One, si contendono il mercato nazionale del Radiomobile Privato⁶, mentre 11 sono le licenze rilasciate a livello regionale.

3.4. I primi effetti della caduta del monopolio

La "revisione del duopolio" del 1991, con la quale viene data la possibilità ad operatori nazionali ed internazionali di fornire i servizi sulla rete fissa in competizione con BT e Mercury, ha portato a compimento il processo di apertura alla competizione in tutti i settori del mercato delle telecomunicazioni britanniche.

In appena un decennio è venuto delineandosi un panorama unico a livello mondiale con non meno di 130 operatori autorizzati a competere con il vecchio monopolista in tutte le aree, dalla telefonia residenziale a quella affari, dal servizio mobile a quello locale senza fili.

BT ha finora mantenuto una quota preponderante del mercato (98% dell'utenza residenziale e 90% di quella affari), favorito da fattori chiave quali l'inerzia di mercato, le economie di scala e l'interconnessione. Ma la pressione competitiva sta crescendo, guadagnando lentamente terreno: è una prova il fatto che il principale operatore abbia dovuto impiegare una squadra di 1000 persone, a Bristol, per "convincere" i propri clienti, che numerosi stanno passando alle compagnie televisive via cavo, a non interrompere il contratto di fornitura con BT.

⁶ E' un servizio di comunicazione mobile sia in entrata che in uscita limitato ad un gruppo chiuso di utenti.

L'utilizzo di nuove tecnologie digitali, quella su cavo degli operatori televisivi, quella senza fili utilizzata nei servizi di telefonia personale e quella che trasmette su frequenze radio, sta consentendo una moltiplicazione nella tipologia di servizi disponibili per l'utenza e spingendo verso il basso le tariffe. Soprattutto, fornendo delle valide alternative alla rete locale, sta inducendo la concorrenza nel segmento che è sempre stato considerato un monopolio naturale.

Schema 2 - Le tappe piu' significative nel processo di liberalizzazione delle telecomunicazioni inglesi

1981	British Telecommunication Act: nasce British Telecom.
1982	Nasce il duopolio : Mercury Communication ottiene la licenza per i servizi fissi di telefonia su lunga distanza.
1983	Nasce il duopolio Cellnet-Vodafone nella telefonia cellulare.
1984	Telecommunication Act: viene collocato il 52% di B.T. e viene istituito l'OFTEL.
1991	La Revisione del duopolio permette ad operatori nazionali ed esteri di accedere nel mercato britannico delle telecomunicazioni.
1993	Viene implementato il servizio di Personal Communication Network : aumenta il grado di concorrenza nella telefonia cellulare, per il futuro è atteso un forte impatto sulla telefonia locale.

4. Italia

4.1. La "Super STET" guida delle telecomunicazioni italiane

Il processo di apertura alla concorrenza delle telecomunicazioni sembra procedere in Italia con maggior fatica e lentezza rispetto alle esperienze dei principali paesi europei. In numerose occasioni il nostro Paese è stato duramente "rimproverato" da Bruxelles per la mancata attuazione delle direttive comunitarie in materia di liberalizzazione e di riorganizzazione del settore.

Tra le ultime in Europa, l'Italia ha separato le funzioni di regolamentazione, attribuite al Ministero delle Poste e Telecomunicazioni, da quelle di gestione solo nel 1993 quando, in

attuazione della Legge 58, 29 gennaio 1992, la proprietà di ASST⁷ passò dal Ministero all'IRITEL.

Come era nelle intenzioni del progetto di riforma, si è ridisegnato l'assetto del settore realizzando una struttura "più compatta", sotto la guida della STET, necessaria per un servizio più efficiente che rispondesse alle esigenze del Paese. La finanziaria dell'IRI per le Telecomunicazioni è oggi una holding presente in tutti i segmenti del settore: dai servizi telefonici alla produzione di apparati, dall'installazione alla produzione di software, dalle applicazioni multimediali alle attività di pubblicità editoriale e televisiva.

Il ruolo di maggiore importanza, in termini di fatturato e di utili, è svolto dalla TELECOM Italia. Nato per incorporazione in SIP di ITALCABLE, IRITEL, TELESPIAZIO e SIRM il 18 agosto 1994, il nuovo gestore delle telecomunicazioni italiane ha consentito il superamento dello "spezzatino telefonico" che in passato, dando luogo a duplicazioni, sovrapposizioni e sprechi, è stato causa di inefficienza. Attualmente la TELECOM gestisce in monopolio il servizio in voce locale, in teleselezione ed internazionale.

Per rispettare le direttive comunitarie che impongono la separazione delle attività gestite in concorrenza da quelle in monopolio, è stata creata una società autonoma, TELECOM ITALIA MOBILE (TIM), quotata in borsa per la prima volta il 17 luglio 1995⁸. Alla neonata società sono state affidate la realizzazione, gestione e sviluppo della telefonia cellulare, in particolare dei sistemi di telecomunicazione Radiomobile Tacs, Radiomobile GSM (telefonino paneuropeo, in concorrenza con OMNITEL), Radiomobile Pubblico a 450 Mgh, Radiomobile di avviso personale e del sistema DCS 1800, evoluzione tecnologica del GSM.

Per motivazioni analoghe è stata creata *Nuova Telespazio* cui sono state trasferite quelle attività deregolate via satellite che non fanno parte del *core business* di Telecom Italia: osservazione terrestre, TV broadcasting, studi sui sistemi spaziali e sui satelliti.

Il forte comparto manifatturiero di STET è rappresentato da un lato da SIRT, per la progettazione ed installazione della rete e dei sistemi di gestione del traffico e per la posa dei cavi in fibra ottica, dall'altro da ITALTEL, che si occupa dei sistemi di telecomunicazione, l'hardware del settore, dai telefoni alle centrali di traffico.

La STET è presente anche nel settore dell'Information Technology. Attraverso la sussidiaria FINSIEL, seconda società di informatica europea dopo la Cap Gemini, produce il

⁷ L'ASST (Azienda di Stato per il Servizio Telefonico) gestiva il traffico telefonico nazionale, congiuntamente con SIP, e quello internazionale verso i paesi europei e del bacino del Mediterraneo.

⁸ La nascita di TIM è avvenuta per scissione dalla Telecom Italia. Il patrimonio netto della nuova azienda è stato fissato in 700 miliardi di lire ed ha comportato una riduzione equivalente nel patrimonio della società madre. Il capitale sociale è stato suddiviso in 6.639.117.174 azioni ordinarie e 1.564.954.263 azioni di risparmio, ognuna del valore nominale di 50 lire.

L'assegnazione delle azioni di TIM è stata effettuata con il seguente criterio:

- 1 azione ordinaria del valore nominale di 50 lire per ogni azione ordinaria di TELECOM ITALIA;
- 1 azione di risparmio del valore nominale di 50 lire per ogni azione di risparmio di TELECOM ITALIA.

software per le telecomunicazioni. Il suo campo di attività è stato finora limitato alla produzione di programmi di informatizzazione per il settore pubblico e per le banche ma un forte potenziale di sviluppo proviene dai più avanzati progetti di integrazione delle reti e dallo sviluppo del multimediale.

Ultima nata nel gruppo STET è STREAM. Acquistando da Bell Atlantic, tramite Telecom, il brevetto ASDL⁹ ha iniziato in via sperimentale le prime trasmissioni di video-on-demand attraverso il cavo telefonico (il classico doppino in rame) ed è candidata alla gestione delle applicazioni multimediali quando la rete in fibra ottica sarà completata.

La Seat Division, inserita all'interno del gruppo per gestire il monopolio delle Pagine Gialle ha ultimamente esteso il suo campo d'azione divenendo concessionaria di pubblicità nell'editoria televisiva e della carta stampata.

Il riassetto del settore, secondo le linee guida tracciate dal Governo, ha dato vita ad una "Super STET" che, assumendone la guida, rendesse le telecomunicazioni italiane in grado di competere nel contesto globale delineatosi a partire dagli anni '80.

4.1.1. La strategia seguita dalla STET

Di fatto la STET sembra aver saputo lasciarsi alle spalle la pesante eredità di lentezza propria della Pubblica Amministrazione per assumere l'atteggiamento più deciso ed aggressivo del mercato imprenditoriale. Mostrando di conoscere bene quali siano le opportunità derivanti dalla convergenza tra telecomunicazioni, informatica e media e di sapersi dinamicamente adeguare, la holding ha posto delle solide basi per il futuro estendendo la propria presenza in tutti i segmenti di mercato ed attuando una diversificazione sia produttiva che tecnologica.

All'apertura dei nuovi scenari tecnologici caratterizzati dalla nascita delle applicazioni multimediali e dalla sempre maggiore affermazione dell'integrazione delle reti, che consentirà di arrivare all'interscambio mondiale dei servizi di informazione, la STET si è attrezzata assorbendo dall'IRI la FINSIEL e creando la STREAM. La nascita di TELECOM quale gestore unico delle telecomunicazioni ha portato a compimento il processo di razionalizzazione del settore senza il quale l'Italia non avrebbe potuto affrontare la sfida della internazionalizzazione in atto.

La volontà di intraprendere il cammino verso la globalizzazione delle telecomunicazioni, caratterizzato dalla ricerca di sinergie ed economie di scala nello sviluppo di nuovi servizi e prodotti, dalla necessità di penetrazione dei mercati internazionali e dalla

⁹ Asymmetric Digital Subscriber Loop è la tecnica che consente di trasmettere immagini video, codificate in forma numerica, anche su doppino telefonico, rappresenta la soluzione transitoria nel processo di evoluzione dalla rete in rame a quella in fibra ottica. E' il primitivo mezzo che ha consentito il superamento della barriera tra telefonia e televisione.

mobilitazione di ingenti risorse finanziarie, è stata manifestata dalla stipulazione di importanti alleanze con Siemens, con Bell Atlantic, con IBM per citare le più rilevanti.

Infine l'annuncio di voler collegare nei prossimi tre anni, entro la scadenza del 1998, 10 milioni di case con cavi in fibra ottica per un investimento di 13.000 miliardi di lire, biglietto d'ingresso per lo sviluppo dei servizi multimediali. Se da un lato va dato atto alla STET di aver accettato la sfida della competizione globale assumendo una connotazione più strettamente imprenditoriale, dall'altro, dietro le strategie mosse, è possibile scorgere dei tentativi per difendere le posizioni che il dominio monopolistico del passato ha garantito e per conquistare nuovi spazi nei mercati che stanno nascendo.

4.2. *Il difficile decollo della concorrenza*

Se la sola consapevolezza della futura competizione fa muovere verso la ricerca di maggiore efficienza, si può ben sperare sui benefici che la concorrenza potrà portare. Basta pensare che la comparsa sulla scena di Telsystem¹⁰ ha spinto TELECOM a collegare gruppi chiusi di imprese e a concedere loro sconti sulle tariffe e su un altro fronte la concessione della licenza per il GSM, assegnata ad OMNITEL, ha avviato una vera e propria gara per fornire ai clienti un servizio qualitativamente migliore.

Come STET anche i gestori della telecomunicazioni negli altri Paesi si sono mostrati riluttanti a cedere potere e quote di mercato ma ciò che in Italia ha reso la battaglia più dura è la mancanza di regole certe e attribuzioni di competenze specifiche anche a causa della mancanza di un'Authority per le telecomunicazioni¹¹. Così le dispute tra chiunque voglia entrare in gioco ed il vecchio monopolista si svolgono tra i Tribunali Civili, le Corti di Bruxelles, le sentenze dell'Antitrust, le disposizioni del Ministero delle Poste.

Ne sono prova le contese che STET-Telecom ha avuto, ed in realtà non ancora concluse, con concorrenti di dimensioni diverse, la piccola Telsystem ed il consorzio OMNITEL PRONTO ITALIA guidato da Olivetti, che chiedono spazio per due mercati molto ricchi: quello delle comunicazioni per gruppi chiusi di imprese il primo e quello del GSM, il cosiddetto "telefonino paneuropeo", il secondo.

Per le telecomunicazioni italiane il quadro che emerge è di una liberalizzazione che fatica ad affermarsi anche a causa della lentezza con cui il legislatore recepisce le direttive comunitarie in materia. L'assetto che ne deriva è di fatto ancora fortemente monopolistico. La telefonia in voce non verrà aperta fino al 1 gennaio 1998, il servizio radiomobile Tacs è

¹⁰ Telsystem è una piccola società, guidata dall'ingegner Arturo Artom, che sulla base di una direttiva comunitaria ha chiesto di passare sulle linee di Telecom per fornire i servizi rivolti a gruppi chiusi di imprese. La società è stata messa in liquidazione nel febbraio '96.

¹¹ Il d.d.l. per l'approvazione dell'Authority, invocato a gran voce come elemento indispensabile nel processo di liberalizzazione e di privatizzazione, ha affrontato un cammino travagliato nell'iter parlamentare e finora non ha ottenuto l'approvazione definitiva.

gestito in monopolio, quello GSM dal primo aprile in duopolio con OMNITEL (che però sarà in grado di partire "a pieno regime" solo a gennaio '96¹²), gli operatori privati per i servizi a valore aggiunto mostrano scarsa capacità di sviluppo per gli alti costi di affitto delle reti, mentre sono ancora del tutto assenti (unico paese in Europa accanto alla Grecia) operatori di televisioni via cavo.

5. Francia

In Francia, come in Italia, il processo di privatizzazione procede tra annunci di una imminente vendita e bruschi arresti. E' attesa infatti l'approvazione in Parlamento del progetto di legge sulla riforma dello statuto di *France Tèlècom*, gestore nazionale delle telecomunicazioni. Il passaggio da azienda di diritto pubblico a società per azioni, essenziale per il collocamento dell'azienda statale programmato per gli inizi del 1996, ha incontrato l'opposizione dei sindacati ed è pertanto ad un punto morto.

L'assetto giuridico rappresenta un vincolo per lo sviluppo di futuri accordi e partecipazioni incrociate, soprattutto nel contesto di liberalizzazione in corso in Europa. In attesa France Telecom sta vivendo la rivoluzione culturale che l'apertura alla concorrenza, tuttavia ancora marginale, comporta.

La creazione di Resada, nuova organizzazione che si occuperà del mercato dei gruppi chiusi, dei servizi professionali e di quelli residenziali, rappresenta la carta giocata dal gestore pubblico in risposta al panorama competitivo aperto dal rilascio delle licenze a British Telecom e a Sprint per gestire sul territorio francese i servizi per gruppi chiusi di imprese e di trasmissione dati. Sul settore del radiomobile cellulare France Telecom si misura con SFR (Societe Francaise de Radiocommunication), filiale di Generale des Eaux, e con Bouygues, gruppo di costruzioni proprietario di TF1, ex prima rete pubblica francese, mantenendo tuttavia una netta supremazia. Anche in altri settori deregolamentati come la telefonia senza fili e della radio messaggeria France Telecom ha ampio distacco sui gruppi avversari.

Finora la concorrenza non ha dunque scalfito il gestore nazionale che anzi coglie l'occasione per affilare le armi e prepararsi per l'avvenire quando, con la deregolamentazione della telefonia di base, non più il 20% ma la totalità della sua attività sarà gestita in un contesto concorrenziale.

Sul fronte del mercato multimediale France Telecom intende lanciarsi nel business dei servizi telematici per lo sviluppo dei quali ha creato una nuova società. Il gestore pubblico

¹² Il regolamento per l'assegnazione della licenza per il GSM prevede che, per avviare la fornitura del servizio, il gestore debba essere in grado di coprire almeno il 40% del territorio nazionale e tutti i capoluoghi di regione. OMNITEL PRONTO ITALIA, che ha vinto la gara il 28 marzo 1994 (la convenzione è stata firmata nel febbraio '95 con decorrenza 1 aprile '95), sta attualmente installando le proprie reti per raggiungere questo traguardo e poter operare regolarmente entro l'inizio del '96; dal 3 ottobre '95 ha iniziato comunque la fase sperimentale nelle principali città italiane.

non intende però realizzare da sola (al contrario di quanto dichiarato in Italia da STET) il cablaggio del Paese; la strategia è quella di dedicare tutti gli sforzi organizzativi e finanziari alle applicazioni multimediali. L'esperienza di Minitel¹³ ha infatti insegnato che i servizi a valore aggiunto sono quelli che danno una più alta redditività.

6. Germania

In Germania il grado di apertura alla concorrenza è maggiore rispetto al caso italiano e francese. Il gestore pubblico Deutsche Telekom, dal 1989 trasformato da azienda autonoma del Ministero delle Poste tedesco in società per azioni, è oggi una forte holding. Terza a livello mondiale per fatturato (56.000 miliardi di lire nel 1993), valutata tra i 60 ed i 90 miliardi di marchi, è tra le protagoniste, insieme a STET e France Telecom, del processo di privatizzazione dei monopolisti statali delle telecomunicazioni.

L'attesa non è soltanto per la vendita del colosso pubblico tedesco ma anche per l'apertura alla concorrenza, anche straniera, di quello che per dimensione e numero di abbonati sarà il primo mercato europeo nelle telecomunicazioni.

Per questi due importanti appuntamenti il governo tedesco si è preparato con solerzia: insieme alla trasformazione giuridica del gestore statale (necessaria per la futura vendita, prevista per il 1996) ha attuato una strategia di sviluppo ed apertura del mercato.

Prima del riassetto del 1989 il settore poteva essere considerato in una situazione di ritardo rispetto all'Italia, se si eccettua la presenza di una rete via cavo molto estesa (la più antica e sviluppata d'Europa): il settore della telefonia cellulare, considerato quello più avanzato, adottava un standard di servizio inferiore, le tariffe erano maggiori, il numero degli abbonati metà di quello italiano. L'apertura del mercato del radiomobile ha visto l'ingresso del consorzio guidato dalla società Mannesman; questa ha incominciato ben presto a rubare quote di mercato spingendo la Telekom a creare una unità separata per il servizio mobile, la DeteMobile; dal 1994 si è aggiunto un terzo gestore.

La politica di deregolamentazione è stata attuata anche attraverso l'apertura del mercato per i servizi a valore aggiunto, della trasmissione dati, dei terminali d'utente, ma soprattutto aprendo le cosiddette "reti alternative". Attraverso questa strada si sono affacciati sulla scena

¹³ Il Minitel, introdotto dall'amministrazione francese nel 1985, consiste di un terminale specializzato fornito di schermo e tastiera; prevede oggi un'offerta di 30.000 servizi di informazione quasi tutti privati che vanno dalla consultazione degli elenchi telefonici alle pubblicazioni di telematica, dall'accesso a banche dati (cataloghi, orari mezzi pubblici di trasporto) alla posta elettronica, dai servizi di transazione (teleacquisti, prenotazione biglietti) alle informazioni personali (estratto conto corrente, posizioni degli ordini passati ai fornitori), dai giochi alla possibilità di accedere a software specializzati e alla elaborazione di dati memorizzati in basi dati. L'uso del Minitel è ormai entrato nella vita quotidiana di milioni di francesi grazie a all'utilizzo di una forma di videotex di facile uso e dal basso costo di produzione. Inoltre France Telecom ha perseguito una politica liberale permettendo ad altri fornitori di offrire i loro servizi consentendo di creare una rapida diffusione tra il pubblico ed una vastissima gamma di servizi.

operatori che entro la scadenza del '98 saranno presenti sul mercato affiancando complessivamente 15 reti a quella pubblica. Tra questi, tre network di televisioni via cavo (Deutsche Telekom, Bertlesmann e Kirch), la rete delle ferrovie, il network telematico delle grandi università. Gli avversari più temuti sono i gruppi privati Thyssen, operante nel siderurgico con cui si è alleata Bell South, Viag insieme con British Telecom, il gestore dell'energia elettrica RWE legatosi con la Generale des Eaux (secondo gestore dei telefonini in Francia), ed ancora Daimler Benz, Veba, BMW.

Ad eccezione del servizio residenziale, che sarà gestito esclusivamente da Deutsch Telecom fino al '98, i gestori privati potranno usare le proprie reti in fibra ottica per raggiungere i propri clienti affari senza bisogno di affittare la costosa rete pubblica, iniziando così ad abbattere, sul fronte dei servizi alle imprese, il monopolio pubblico della telefonia.

Il panorama che si sta delineando è quindi quello di una competizione tra numerosi soggetti, già pronti ad entrare nel business, provenienti dal tessuto industriale tedesco. Tutte le joint-venture nate per dar battaglia a Deutsh Telekom hanno infatti azionisti tedeschi in posizione di maggioranza: l'apertura del mercato non è passata quindi attraverso un abbattimento totale delle protezioni e frontiere ma attraverso una moltiplicazione dei "presidi nazionali".

7. Spagna

La liberalizzazione del mercato delle telecomunicazioni ha incontrato in Spagna numerose opposizioni, spesso apertamente contrarie alle disposizioni comunitarie. Il settore è gestito in monopolio dal 1924 dalla Telefonica de Espana, per il 32% di proprietà statale, mentre l'attività di regolamentazione è svolta dal Ministero dei Lavori Pubblici, Trasporti e Comunicazioni.

Nell'evidente necessità di dotare il Paese con un servizio più efficiente¹⁴, il Governo sta mostrando i primi segnali verso una più convinta apertura alla concorrenza: dal 1992, oltre alla Telefonica, due società operano nel servizio di Cercapersone e nel corso del '94 è stata assegnata la seconda licenza per il Radiomabile GSM.

Nel rispetto delle disposizioni europee sono state liberalizzati i servizi a valore aggiunto, il mercato dei terminali dell'utenza finale e dal 1993, con la joint-venture tra British Telecom e Banco Santander, anche il servizio di trasmissione dati.

8. Paesi Bassi

Nel marzo 1994 il Parlamento olandese ha approvato un disegno di legge per la riforma del settore in cui viene proposta l'introduzione di un secondo operatore nazionale che installi

¹⁴ Con 34 linee ogni 100 abitanti la Spagna si colloca all'ultimo posto tra i Paesi industrializzati.

ed operi sulla rete fissa. La licenza assegnerebbe ad ogni operatore una zona di competenza, lo scopo è però di realizzare una cooperazione per la copertura dell'intero territorio nazionale.

Se ciò venisse realizzato prima del 1998 l'Olanda sarebbe il primo paese europeo, dopo la Gran Bretagna, ad aprire la rete fissa alla competizione.

Tuttora la telefonia di base è gestita in monopolio da KPN Telecom mentre sono stati liberalizzati, secondo le disposizioni comunitarie, il mercato dei terminali, la trasmissione dati, il cercapersone e dal primo aprile '95 è stata assegnata la licenza per il secondo gestore del GSM.

Nonostante un atteggiamento favorevole alla competizione in Olanda non è stata attuata la disposizione europea che impone la separazione della gestione dalle funzione di controllo, entrambi assolti dal Ministero dei Trasporti. La società di Telecomunicazioni Olandese ha saputo costruirsi delle solide basi per il futuro aderendo all'alleanza Unisorce ed alla associazione *AT&T's Worldpartners*.

9. Paesi Nordici

Nei paesi nordici l'assetto delle telecomunicazioni assume caratteristiche peculiari che lo differenziano rispetto a quello prevalente in Europa.

In Finlandia infatti esistono circa cinquanta compagnie telefoniche locali, retaggio di un sistema telefonico delineatosi, sul finire del 1800, durante la rivolta contro lo Zar Nicola II.

In Svezia il gestore pubblico ha mantenuto il monopolio telefonico fino al 1989 e, caso particolare, non ha dovuto sussidiare il servizio postale avendo così una maggiore libertà di azione per gli investimenti e lo sviluppo della telefonia.

Un'altra particolarità è fornita dall'esempio della finlandese Nokia e della svedese Ericson, rispettivamente seconda e terza società al mondo per la produzione di telefonini, dopo l'americana Motorola. Questa posizione in vetta alla classifica internazionale può stupire se paragonata alle difficoltà incontrate da aziende storicamente forti come la francese Alcatel e la tedesca Siemens; la spiegazione è in realtà il risultato di tre fattori concomitanti.

Innanzitutto sul piano interno le società nordiche non hanno potuto beneficiare dell'assetto monopolistico prevalente in Europa abituandosi perciò a muoversi in un ambiente competitivo. L'apertura alla concorrenza della telefonia mobile, l'imposizione comunitaria di gestione separata dei vari servizi, ponendo fine ai sussidi incrociati tra segmenti differenti a redditività diversa, hanno messo in difficoltà le grandi società europee ma non le imprese nordiche come Nokia, abituata a muoversi tra una cinquantina di diverse compagnie telefoniche. La Ericson, da parte sua, deve competere con la Televerket, gestore nazionale, che produce da sé la maggioranza delle proprie apparecchiature.

Un secondo aspetto molto rilevante è dato dalla dimensione dei mercati interni, singolarmente poco più grandi di una grande città americana. Ciò ha spinto le due compagnie a cercare spazio all'estero.

Infine dal 1981 è stato creato il cosiddetto "Sistema Nordico di Telefonia Mobile" come risposta ad una esigenza comune: una densità abitativa molto bassa, risultato di una moltitudine di case sparse, insieme ad un territorio inospitale hanno costituito un ostacolo alla posa dei cavi ed indicato nella telefonia mobile la risposta migliore per lo sviluppo della comunicazione. Il risultato è che oggi il 12% della popolazione possiede un cellulare, quota molto alta se confrontata ad esempio con il 7% degli Stati Uniti.

10. Canada

Il gestore nazionale delle telecomunicazioni, Bell Canada, detiene il monopolio per il solo segmento della telefonia locale, muovendosi in un ambiente concorrenziale in tutti gli altri segmenti.

Il 12 giugno '92 il CRTC (Canadian Radio-Television and Telecommunication Commission), Organo di regolamentazione canadese, ha intordotto la competizione nella lunga distanza. Dal novembre dello stesso anno Unitel Communication ha avviato il proprio servizio nelle principali città del paese; posseduto per il 48% della Canadian Pacific, il 32% da Rogers Communications ed il 20% da AT&T, è oggi il principale avversario di Bell Canada.

Sul segmento della lunga distanza operano inoltre compagnie che affittano la rete dalla Bell completandola con proprie strutture (i cosiddetti hybrid long-distance carriers).

Lo sviluppo delle attività multimediali verrà affidato alla Bell Canada e agli operatori della Stentor Alliance, accordatisi per costruire l'"autostrada dell'informazione" (Beacon Initiative). Le compagnie aderenti al progetto investiranno nel decennio '95-2005 per realizzare una rete aperta in fibra ottica e cavi coassiali su cui trasmettere i nuovi servizi multimediali.

11. Giappone

11.1. Il quadro concorrenziale

Il settore delle telecomunicazioni giapponesi è stato dominato, a partire dagli anni '50, dalla Nippon Telegraph and Telephone Corporation (NTT) per le comunicazioni nazionali e dalla Kokusai Deushin Denwa Company Ltd (KDD) per i servizi internazionali.

Sulla scia della deregulation statunitense culminata con lo smembramento dell'AT&T (1984) e per la volontà di dominare la scena mondiale dell'industria della comunicazione nel

1985 venne avviato il processo di ristrutturazione del settore. Il nuovo quadro legislativo ha aperto la strada alla liberalizzazione sia del mercato nazionale (dominio di NTT) che su quello internazionale (gestito dalla KDD).

Pur conservando il monopolio della telefonia locale, la NTT deve competere sul campo delle chiamate interurbane con la Ddi, la Japan Telecom e la Telway Japan, che dal 1989 le hanno sottratto il 40% del traffico in teleselezione¹⁵.

Anche nel settore della telefonia cellulare NTT si muove su un terreno concorrenziale misurandosi con cinque gestori autorizzati ad operare in seguito all'apertura del mercato avvenuta nell'aprile '94.

Sul fronte del traffico internazionale la KDD deve misurarsi con i due consorzi, l'International Telecommunication of Japan e l'International Digital Communications, formatisi dopo la riforma legislativa del 1985.

La nuova regolamentazione del settore, contrariamente agli Stati Uniti ed ai Paesi comunitari, non è stata modellata sulla classificazione in servizi di "base" e servizi "a valore aggiunto" bensì sulla distinzione tra fornitori di I tipo (facilities providers) e fornitori del II tipo (service providers). I primi, tra cui NTT e KDD, sono operatori che lavorano utilizzando apparecchiature (hardware) di loro proprietà (questi vengono autorizzati dal Ministero delle Poste e Telecomunicazioni giapponese e sono sottoposti ad una regolamentazione rigorosa) i secondi, parecchie centinaia di società, forniscono il servizio utilizzando strumenti di trasmissione di cui non sono proprietari e devono osservare una regolamentazione meno stringente.

11.2. Gli effetti della liberalizzazione

L'apertura alla concorrenza ha inferto un duro colpo al gigante della telefonia giapponese, che vede diminuire utili e fetta di mercato. Per recuperare terreno NTT chiede insistentemente di poter bilanciare le tariffe aumentando quelle urbane e diminuendo quelle interurbane, in cui deve competere con i nuovi operatori. Soprattutto ha imboccato la strada della globalizzazione ed internazionalizzazione.

Abbandonando la "filosofia" monopolista, che ha determinato un invecchiamento delle strutture, ha avviato il processo di innovazione delle tecnologie. Consapevole degli enormi sforzi finanziari che questo comporta ha scelto partner internazionali con cui allearsi. con un investimento di 80 milioni di dollari ha acquisito una partecipazione (inferiore all'1%) in un operatore americano nel radiomobile (Nextel Communication Corp.) mentre accordi siglati con Microsoft, General Magic e Silicon Graphic, consentiranno di sviluppare il mercato

¹⁵ L'NTT controllava nel 1989 il 90% delle chiamate interurbane e a fine '94 il 50%.

multimediale in Giappone. Ciò mostra come anche il primo operatore mondiale¹⁶, per non perdere la propria leadership abbia dovuto adeguarsi con decisione ai cambiamenti indotti dal nuovo ambiente competitivo e dai nuovi scenari tecnologici che, a passo incalzante, vanno aprendosi.

11.3. La privatizzazione di NTT: un'operazione rimasta a metà

Con la ristrutturazione del settore, inoltre, NTT è stata trasformata in società per azioni, passo indispensabile per la dismissione del colosso giapponese delle telecomunicazioni.

Quella della NTT è di fatto una privatizzazione rimasta a metà. Il collocamento della prima tranche ha trasferito ai privati, nel 1987, il 34% della proprietà lasciando la gestione al Ministero delle Poste e Telecomunicazioni, che ha anche funzioni di regolamentazione.

Il blocco nelle operazioni di privatizzazione in realtà non è dovuto ad un dietro front del Governo giapponese. Quando vennero messe sul mercato le azioni della NTT destarono l'interesse anche dei piccoli risparmiatori totalmente digiuni di finanza. L'emissione venne fatta alla cifra record di 3,18 milioni di yen l'una (quasi 51 milioni al cambio di oggi). Ipervalutate inizialmente, anche a causa dell'ondata speculativa di fine anni '80, dopo il '90 le azioni NTT sono precipitate paurosamente.

L'appuntamento con la vendita della seconda tranche, di circa 500.000 titoli, previsto nel '92 nella scaletta fissata dal Governo è stata perciò rinviata a data da destinarsi.

12. Paesi dell'area Pacifico-Asiatica ed Americo-Latina

La trasformazione in atto nel settore delle telecomunicazioni assume caratteristiche analoghe in due distinte aree della geografia mondiale, quella Latino-Americana e quella Pacifico-Asiatica, che comprendono i cosiddetti Paesi "emergenti". Qui la domanda di prodotti e servizi di comunicazione sta crescendo molto rapidamente a fronte di un grado di penetrazione molto basso e di dotazioni infrastrutturali insufficienti.

In ognuna delle distinte realtà nazionali il processo di privatizzazione rappresenta uno strumento di politica economico-industriale che accelera il tasso di sviluppo delle reti ed il miglioramento di efficienza e qualità del servizio. In quest'ottica la politica di regolamentazione è molto "protettiva"¹⁷ nei confronti dei gestori, anche privati, così da compensare l'elevato rischio che gli azionisti-investitori devono affrontare.

¹⁶ NTT, con un fatturato di lire 94 mila miliardi di lire nel '93, è in vetta alla classifica mondiale delle aziende di telecomunicazione (vedi allegato 1).

¹⁷ Questa fase generalmente aumenta il valore della concessione, l'elemento molto rilevante per questi Governi, che, con le privatizzazioni, intendono far cassa.

Ad eccezione delle Filippine, che rappresenta il mercato con maggior grado di liberalizzazione nella regione, i Paesi Asiatici presentano un assetto regolamentativo che tende a favorire gli operatori monopolisti della rete fissa. Tuttavia, in presenza di una domanda con tassi di crescita maggiori di quelli dell'economia sottostante, i vari Governi stanno gradualmente assegnando nuove licenze per centrare l'obiettivo di sviluppo del settore.

Se la tendenza è verso una maggiore competizione, i distinti assetti nazionali sono tutt'altro che omogenei. Dall'ambiente ancora monopolistico in cui opera Singapore Telecom¹⁸ si passa ad un elevato grado di apertura del mercato nelle Filippine. Qui la National Tele-communication Commission ha rilasciato dal 1993 nuove licenze per la telefonia mobile ed internazionale. Accanto alla Philippine Long Distance Telephone operano cinque compagnie che, in cambio delle licenze, hanno assunto l'impegno per la costruzione delle reti locali.

La necessità di soddisfare la crescente domanda di servizi ha spinto verso una maggiore liberalizzazione anche gli Organi di Regolamentazione thailandesi: accanto al gestore pubblico sono entrati nel 1991 la Telecom Asia e nel 1992 la TT&T per la rete fissa (locale e interurbana), la Total Access Communication (TAC) e la Advanced Info Service per il radiomobile. Una moltitudine di operatori rendono competitivi i servizi a valore aggiunto.

Esperienze simili caratterizzano il settore delle telecomunicazioni in America Latina, ancora ad un livello di sviluppo piuttosto basso¹⁹. Anche in questa regione non è possibile tuttavia registrare una situazione di uniformità negli indirizzi di riassetto seguiti dai vari Governi. Accanto a Cile, Messico, Argentina (in cui è stata attuata la privatizzazione totale dei gestori nazionali), Perù e Venezuela (in cui la privatizzazione è parziale) ci sono alcune nazioni come Uruguay e Panama che si oppongono piuttosto fermamente alla denazionalizzazione; altri come Brasile, Nicaragua, Bolivia, Ecuador ed Honduras potrebbero intraprendere la strada della dismissione nel prossimo futuro.

Il Cile rappresenta nell'area sudamericana l'esempio di maggiore apertura al mercato. Primo ad avviare il processo di privatizzazione nel 1978, completato successivamente nel 1981, ha introdotto dall'ottobre 1994 la competizione nel segmento della comunicazione su lunga distanza ed internazionale, concedendo più di dieci nuove licenze, anche ad operatori stranieri.

Ancora una volta per primo ha avviato, dal 1988, la competizione nella telefonia mobile suddividendo il territorio nazionale in dodici aree e concedendo su ognuna due licenze.

A parte il Cile, che rappresenta nell'area sudamericana l'avanguardia in tema di liberalizzazione, tutti gli altri paesi hanno mantenuto un assetto monopolistico nella telefonia

¹⁸ A Singapore sono stati liberalizzati solamente i servizi a valore aggiunto e dei terminali d'utenza.

¹⁹ Il più alto grado di penetrazione nella regione è presente in Argentina con 15 linee telefoniche ogni 100 abitanti.

fissa (locale e di lunga distanza) aprendo invece alla competizione con almeno due operatori in concorrenza fra loro, il servizio della telefonia cellulare (unica eccezione il Brasile).

13. Verso un nuovo assetto delle telecomunicazioni

13.1. Lo stato attuale: un confronto tra le diverse realtà nazionali

L'analisi svolta nei paragrafi precedenti ci consente di effettuare un confronto sull'assetto delle telecomunicazioni nei principali Paesi del mondo per i quali, nella tabella 3, viene indicato il tipo di gestione esistente in ogni segmento del settore. Se, infatti, è evidente in tutti un percorso verso la completa liberalizzazione appare diverso il grado di effettiva implementazione della concorrenza nelle singole realtà nazionali.

I servizi di telefonia di base (locale, nazionale e internazionale) vengono gestiti prevalentemente in forma di monopolio pubblico. Sole eccezioni gli Stati Uniti, il Giappone e la Gran Bretagna in cui il segmento della lunga distanza è caratterizzato da una struttura competitiva.

Per prima al mondo la Gran Bretagna ha aperto alla concorrenza anche la telefonia locale, in cui oggi si dividono il campo B.T., Mercury, le cable companies e la Ionica. Prima persino degli Stati Uniti, da cui è partita l'ondata di liberalizzazione e dove la caduta del monopolio nel mercato locale (finora detenuto dalle sette RBHC ed altre piccole società indipendenti) è divenuta possibile con l'approvazione, raggiunta il 9 febbraio 1996, del *Telecommunications Reform Act*.

Una spiegazione di questo grado di apertura alla concorrenza può essere letta tra le righe della storia del settore in ognuno dei due paesi.

Negli Stati Uniti l'elemento determinante nel processo di liberalizzazione è stato senza dubbio la presenza, accanto all'AT&T, di altri operatori minori che, sul finire degli anni '50, iniziarono ad irrompere nel "quasi monopolio" del colosso delle telecomunicazioni statunitensi sottraendogli gradualmente il controllo esclusivo a partire dai servizi secondari (liberalizzazione dei terminali, affitto delle reti, allacciamenti di terminali aggiuntivi). Ciò ovviamente non sarebbe stato possibile senza l'influenza politica che tali operatori riuscirono ad avere, sul Congresso e sull'organo federale di regolamentazione, nelle battaglie legali condotte contro l'AT&T per adeguare gli strumenti normativi ai cambiamenti tecnologici via via intervenuti. Nel processo di apertura dei mercati oggi in atto è determinante la forza, non solo politica ma anche di mercato, delle cable companies.

In Gran Bretagna il fattore decisivo è stato invece l'atteggiamento deciso con cui il Governo Thatcher ha saputo avviare il piano di privatizzazioni anche in settori particolarmente rilevanti come quello delle public utilities. Il collocamento di aziende operanti nel campo dei servizi pubblici è stato così preceduto ed accompagnato da un riassetto di ogni specifico settore ottenuto attraverso la creazione di forti Organismi di regolamentazione e, dove possibile, di apertura alla competizione.

Per il segmento più innovativo del settore, quello della telefonia mobile, l'attuazione della concorrenza sembra avvenuta in Europa prevalentemente per rispettare gli obblighi imposti dalle direttive comunitarie. In Italia, Francia, Olanda e Spagna esiste ancora il monopolio per il sistema analogico mentre sono state rilasciate solo ultimamente le nuove licenze per la gestione del GSM, standard basato sulla tecnologia digitale adottato nei paesi europei ed in oltre 51 paesi extraeuropei.

La diffusione dei sistemi radiomobili cellulari è stata diversa nei vari paesi in funzione delle politiche adottate dai singoli gestori in merito agli abbonamenti, alle tariffe del servizio fisso e dei canoni di quello mobile ma anche di fattori quali la densità abitativa ed il livello di penetrazione della rete tradizionale. Il potenziale di sviluppo del settore è elevato: la competizione tra più operatori, accompagnata dall'evoluzione tecnologica, consentirà di ridurre i costi dei terminali e delle tariffe. In questo senso un ruolo fondamentale è rivestito dal servizio mobile di "nuova generazione", il PCN (Personal Communication Network). Il Regno Unito è l'unico paese in cui ne è stata già avviata la commercializzazione da parte dei due gestori One-2-One ed Orange. Nonostante il PCN sia operativo dal settembre '93, gli effetti sul mercato radiocellulare sono già evidenti: si sono verificate una significativa riduzione delle tariffe ed un ampliamento della tipologia di abbonamento.

Il ruolo che la telefonia cellulare avrà nei prossimi anni è destinato ad aumentare, si prevede infatti di poter utilizzare i sistemi microcellulari come sostitutivi e complementari della telefonia di base. Su questo fronte, oltre che con le tecniche radio digitali, che prevedono l'utilizzo di antenne paraboliche, verrà rotto il monopolio della telefonia di base.

Nei servizi a valore aggiunto in tutti i paesi esiste una situazione concorrenziale tra più operatori, anche se il grado effettivo di apertura dei singoli mercati mostra una certa variabilità. In Italia ad esempio gli operatori privati faticano a decollare anche a causa della mancata attuazione delle disposizioni comunitarie; un esempio per tutti è la battaglia legale tra Telecom Italia e Telesystem in merito alla fornitura dei collegamenti per gruppi chiusi di imprese.

Negli Usa ed in Giappone, dove la competizione per i servizi arricchiti risale rispettivamente al 1980 e al 1985, tale segmento appare molto più dinamico con parecchie centinaia di operatori sul campo. Anche in questo caso le linee guida e le scadenze stabilite da Bruxelles risultano determinanti in Europa per l'apertura alla concorrenza del settore.

Nei Paesi emergenti la situazione appare molto più eterogenea, uno solo è l'elemento comune: l'apertura alla concorrenza ed i processi di privatizzazione rappresentano gli strumenti di politica economica ed industriale per lo sviluppo del sistema di telecomunicazioni caratterizzato ancora da standards di qualità e di penetrazione del servizio molto bassi. Nel processo di diffusione dei servizi di telecomunicazione i sistemi radio cellulari avranno un peso determinante: i costi di investimento necessari a coprire con una

rete cellulare un determinato paese sono minori di quelli necessari per coprire lo stesso con una rete fissa ed i tempi sono inoltre inferiori.

13.2. Gli assetti futuri

Lo scenario competitivo che si sta delineando in Gran Bretagna e negli Stati Uniti, consente di evidenziare le problematiche legate al processo di liberalizzazione ed i nuovi assetti verso cui si sta convergendo. Ciò rappresenta un utile insegnamento nell'approssimarsi della scadenza del 1° gennaio '98 fissata dalla Comunità europea per l'apertura alla concorrenza della telefonia di base.

La rottura del monopolio è resa possibile dalle nuove tecnologie, la numerizzazione, i cavi in fibra ottica, la trasmissione radio digitale, la telefonia mobile. Da un lato tali innovazioni hanno modificato la struttura dei costi (si stima²⁰ che dal 1975 al 1990 i costi di trasmissione si siano ridotti di un fattore pari a 1000 mentre quelli di commutazione di cinque volte) dall'altro hanno ridotto la centralità della rete nella fornitura del servizio di telefonia tradizionale, perciò facendo cadere il principale fattore di "barriera all'entrata" nel settore.

Fino a pochi anni fa infatti la trasmissione della voce avveniva in forma analogica sul doppino di rame: chi possedeva la rete (unica perché per ragioni di costi elevati era inefficiente duplicarla) gestiva in monopolio il servizio di telefonia.

In particolare l'introduzione della tecnologia digitale ha provocato un cambiamento radicale: voci, dati ed immagini possono essere trasformati in sequenze binarie ed essere "trasportati" sugli stessi mezzi: cavi in rame, coassiali o in fibra ottica, frequenze radio. Ciò ha modificato la tecnologia sottostante non solo del settore delle telecomunicazioni ma anche di quello televisivo ed informatico che, "parlando ora lo stesso linguaggio", stanno convergendo ed unificandosi; diventa così sempre più difficile tracciare i limiti di demarcazione ed il campo d'azione di ognuno di essi. Nuove forme di concorrenza e di collaborazione stanno nascendo tra gestori telefonici, operatori televisivi via cavo, società di software.

L'implementazione della concorrenza è dunque oggi possibile grazie all'esistenza di infrastrutture che si pongono sia come alternativa che come complemento a quella telefonica: le reti in fibra delle cable companies e quelle delle public utilities, le reti non "fisicamente tangibili" che utilizzano la trasmissione wireless, via microonde, via satellite.

L'esperienza britannica e statunitense evidenzia il ruolo centrale delle cable companies nell'abbattimento del monopolio locale. Gli operatori via cavo raggiungono le case degli utenti cui forniscono servizi video, ottenendo la licenza (cosa già possibile in Gran Bretagna, che sarà possibile in America dopo l'approvazione della legge di riforma, mentre bisognerà attendere il '98 nei paesi comunitari) sono in grado di fornire anche il servizio telefonico

²⁰ "IEEECommunication Magazine" gennaio '93 - Vol. 31 n.1.

senza costi aggiuntivi. La forte pressione competitiva che ne deriva per il segmento della telefonia locale risulta evidente nel Regno Unito: le cable companies applicano tariffe inferiori a quelle di B.T. e forniscono inoltre una qualità migliore del servizio.

Consentire l'ingresso agli operatori via cavo nel mercato delle chiamate locali rappresenta la prima tappa di un percorso che sta conducendo alla completa liberalizzazione: ogni operatore potrà fornire servizi di comunicazione locali e di lunga distanza, per la clientela affari e per quella residenziale, fornire servizi video-on-demand e di intrattenimento.

Rendere la concorrenza possibile non implica automaticamente che questa riesca ad affermarsi: esistono fattori di inerzia di mercato che tendono a lasciare il vecchio monopolista in una posizione di forza. Per questo negli Usa ed in Gran Bretagna è stata adottata una forma di "regolamentazione asimmetrica" che favorisce il concorrente nella prima fase del suo ingresso sul mercato. Perciò le Bell Companies e la B.T. non potranno fornire servizi televisivi via cavo fino a quando non sarà stata raggiunta una condizione di reale apertura del mercato locale.

Nel segmento della lunga distanza la possibilità di attuare la competizione è legata all'esistenza di reti in fibra ottica possedute dalle public utilities con struttura a rete, quelle per esempio gestite le autostrade, i trasporti ferroviari, il servizi di erogazione del gas e di energia elettrica. In ogni Paese tali "reti alternative" coprono una buona parte del territorio nazionale; per poterle utilizzare nella fornitura del servizio telefonico, ma anche di trasmissione dati ed immagini, è necessario completarle con la realizzazione del cosiddetto "ultimo miglio" cioè la posa dei cavi che raggiungono le abitazioni degli utenti, la parte ritenuta comunque meno costosa. Gestori privati possono già utilizzare queste strutture, invece di affittarle a costi generalmente più alti dal gestore pubblico, per fornire i servizi alle imprese, iniziando ad irrompere su tale fronte, forse quello più ricco, nel monopolio statale della telefonia.

Nel quadro della liberalizzazione del settore le reti alternative rappresentano un elemento estremamente importante²¹. In Italia, ad esempio, il "Ddl Gambino" non consente alla Telecom l'acquisizione delle reti già esistenti, di proprietà dell'ENEL, di ENI, Ferrovie dello Stato ed Autostrade, queste da parte loro non possono assumere partecipazioni nel gestore pubblico, perciò nel progetto di cablatura annunciato da STET si pongono come uno strumento per favorire la concorrenza. Ciò è ancora più importante se si pensa che nel nostro Paese ancora non sono presenti operatori di TV via cavo.

L'attuazione della concorrenza nel segmento della telefonia di base e degli innumerevoli servizi interattivi che si svilupperanno lungo "le autostrade dell'informazione" dunque sarà

²¹ La Commissione europea presieduta da Van Miert ha siglato il 28 febbraio '96 la Direttiva che fissa la liberalizzazione delle infrastrutture alternative a partire dal 1° luglio '96. La scadenza per l'apertura al mercato di tutti i servizi e della costruzione di nuove reti è invece il 1° gennaio '97.

resa possibile dalla presenza di diverse infrastrutture: cavi, satellite, trasmissione radio digitale. Attraverso queste è possibile iniziare a realizzare il progetto di "città cablate" con cui l'Unione Europea intende mettere a disposizione di tutti gli utenti quei servizi che possano soddisfare esigenze di tipo amministrativo, professionale, di intrattenimento.

13.3. Alcune riflessioni sulle conseguenze del cambiamento

I nuovi scenari competitivi che si stanno delineando nel settore delle telecomunicazioni portano con se numerosi aspetti problematici.

E' certo che la presenza di più operatori in concorrenza fra loro favorirà lo sviluppo e la diffusione di servizi migliori e più innovativi; la "guerra all'ultimo cliente" verrà combattuta offrendo qualità ed un'ampia gamma di soluzioni. Inoltre il progresso tecnologico, attraverso l'abbassamento dei costi della fornitura dei servizi e delle apparecchiature, congiuntamente con la struttura concorrenziale, consentiranno alla maggior parte dei cittadini di avvicinarsi alle nuove applicazioni multimediali, oggi considerate elitarie ma dall'enorme importanza sociale (basti pensare al servizio Minitel in Francia, ad Internet, alla telemedicina, al telelavoro). Il potenziale di sviluppo è enorme anche se appare incerta la portata e l'effettivo grado di sviluppo di tali servizi ed i riflessi, sia positivi che negativi, sulla vita di ognuno.

Tuttavia la concorrenza fra gestori pone numerosi interrogativi in tema di regolamentazione, definizione degli standards, interconnessione, servizio universale. E' innegabile la forte valenza sociale della comunicazione; il diritto di ogni cittadino a fruire dei servizi di telefonia, ma anche di quelli televisivi e di quelli multimediali, non può essere rigettato da nessun Paese: se finora questo è stato garantito dai singoli monopolisti è naturale chiedersi che cosa avverrà quando il settore verrà aperto alla competizione.

Il problema diventa allora quello di conciliare gli indubbi benefici che derivano da un assetto competitivo con la tutela degli utenti. Solo in questo modo il bilancio che si potrà trarre dalla liberalizzazione del settore sarà positivo.

14. Conclusioni

Il cammino verso la liberalizzazione del settore delle telecomunicazioni è ormai inarrestabile anche se il grado di effettiva apertura alla concorrenza appare diverso nelle singole realtà nazionali. E' invece un elemento comune in tutti i Paesi, quelli in cui la roccaforte monopolista è stata espugnata e quelli in cui ancora oppone una dura resistenza, la vivacità del dibattito che accompagna il cambiamento in atto.

L'implementazione della concorrenza è resa possibile dalle significative innovazioni tecnologiche (digitalizzazione, cavi in fibra ottica, trasmissione radio-digitale) e dall'esistenza di infrastrutture che si pongono sia come alternativa che come complementare a quella dei gestori nazionali delle telecomunicazioni.

Un ruolo di primo piano nella rottura del monopolio è svolto dalla progressiva convergenza di telecomunicazioni, televisione ed informatica: voci, immagini e dati parlano oggi lo stesso linguaggio e possono essere "trasportati" sugli stessi mezzi. La concorrenza sta coinvolgendo non solo i gestori appartenenti ad ogni singolo settore ma ogni operatore che si muove nel più ampio campo della comunicazione: tutti sono pronti a disputare la propria partita per conquistarsi una fetta, quanto più grande, del ricco mercato multimediale.

Tabella 1 - Le Regional Bell Holding Companies create raggruppando le vecchie Bell Operating Companies.

Regional Bell Holding Companies	Numero di BOC raggruppate	Zona di competenza
Ameritech	5	Settore Centro Orientale (Chicago)
Bell Atlantic	7	Washington D.C. e Stati circostanti
Bell South	2	Sud-Est
Nynex	2	Nord – Est
Pacific Telesis Group	2	California e Nevada
South Western Bell	1	Sud-Ovest (Saint Luis)
US West	3	14 Stati Centro Occidentali (Denver)

Tratto da “Una rete per il pianeta” (1992).

Tabella 2 - Evoluzione della quota di mercato per il traffico su lunga distanza dopo lo smantellamento dell'AT&T.

	1985	1986	1989
AT&T	67.8	65.3	63
MCI	5.3	6.6	17
US SPRINT	2.9	3.8	12
ALTRE	24	14.7	8

Tratto da “Una rete per il pianeta” (1992) - pag.37.

Tabella 3 - Assetto delle telecomunicazioni nei principali paesi industrializzati

	Stati Uniti	Gran Bretagna	Italia	Francia	Germania	Olanda	Spagna	Giappone
Telefonia fissa locale	Concorrenza: RBHC, piccole società indipendenti, Cable TV, operatori di lunga distanza.	Concorrenza: BT, Mercury, cable TV, Ionica L3 Ltd.	Monopolio pubblico: Telecom Italia	Monopolio pubblico: France Telecom	Monopolio pubblico: Deutsche Telekom	Monopolio pubblico: KPN Telecom	Monopolio pubblico: Telefonica de Espana	Monopolio pubblico: NTT
Telefonia lunga distanza nazionale	Concorrenza: AT&T, MCI, US Sprint, circa 500 società minori: "Common Carriers", WATS	Concorrenza: B.T., Mercury, Resellers, Aziende con struttura a rete: Energis ed altre public utilities	Monopolio pubblico: Telecom Italia	Monopolio pubblico: France Telecom	Monopolio pubblico: Deutsche Telekom	Monopolio Pubblico: KPN Telecom	Monopolio pubblico: Telefonica de Espana	Concorrenza: NTT, Ddi, Japan Telecom, Telway Japan
Telefonia internazionale	Concorrenza: AT&T, MCI, US Sprint, altri "Common Carriers"	Concorrenza: B.T., Mercury, Resellers.	Monopolio pubblico: Telecom Italia	Monopolio pubblico: France Telecom	Monopolio pubblico: Deutsche Telekom	Monopolio pubblico: KPN Telecom	Monopolio pubblico: Telefonica de Espana	Concorrenza: Kdd, Int. Tlc of Japan, Int. Digital Comm.
Telefonia cellulare	Concorrenza: AT&T, MCI, US Sprint, RBHC, altri.	Duopolio: Vodafone e Cellnet per sistema analogico e GSM. Due operatori di PCN: One-2-One e Orange Sette operatori per il Cercapersone	Monopolio per il sistema analogico: Telecom Italia. Duopolio per GSM: Telecom Italia Mobile ed Omnitel Pronto Italia (licenza dal 1 maggio '94)	Monopolio per il sistema analogico: France Telecom. Concorrenza per il GSM: France Telecom, SFR, Bouygues	Concorrenza: Deutsche Telekom (DeteMobile), Mannesmann, terza licenza rilasciata nel 1994	Monopolio per il sistema analogico: KNT. Dal 1 aprile '95 assegnata seconda licenza per GSM.	Monopolio per il sistema analogico: Telefonica de Espana. Dal '94 assegnata la seconda licenza per il GSM. Due operatori oltre Telefonica per il servizio di Cercapersone	Concorrenza: NTT ed altri cinque gestori dal 1° aprile '94
Servizi a valore aggiunto	Concorrenza	Concorrenza	Concorrenza	Concorrenza	Concorrenza	Concorrenza	Concorrenza	Concorrenza

Allegato 1: Prime sei aziende di telecomunicazioni nel mondo per fatturato; dati 1993

Aziende	Fatturato (Migliaia di miliardi di lire)
Nippon Telegraph and Telephone (NTT)	94,1
American Telephone & Telegraph (AT&T)	62,7
Deutsche Telekom	56,1
France Telecom	35,3
British Telecom	32,3
Telecom Italia	26,8

Fonte: Telecom Italia; tratto da “Mondo Economico” 23 gennaio 1995.

Allegato 2: Reti Tv via cavo nella UE

Paesi	Numero di operatori	Percentuale di famiglie servite
Belgio	38	97,4
Germania	1	64,6
Irlanda	13	50
Francia	16	25,8
Inghilterra	23	12,6
Spagna	30	8,1
Portogallo	1	1,6
Italia	0	0
Grecia	0	0

Tratto da: “Telecomunicazioni, dividere e privatizzare” di Carlo Mario Guerri su “Il sole 24 Ore” del 23 marzo 1995.

BIBLIOGRAFIA

- Carli S. "Due monopoli a confronto" in *La Repubblica* del 26 giugno '95.
- Carpentier M.- Farnoux Toporkoff S. - Garric C. (1992) "Una rete per il pianeta".
- Costa Andrea (1992) "Le Telecomunicazioni In Gran Bretagna".
- Dawn Hayes "Island of competition" in *Communicationsweek International* - 27 June 1994.
- Global Telecommunication Review: Issue 4 "Global Telecommunication Policy" - 19 settembre 1994.
- Gronert E. "End of an era for German Telecom" in *Data Communication* -dicembre '94.
- Kerleo - Wendt A. "1998, la liberalisation totale. Les grandes manoeuvres" in *Reseaux & Telecoms* - giugno 1994.
- Kling J. "Il settore delle telecomunicazioni: squilla il telefono" in *Acquisizioni* - aprile 1994.
- Niada M. "Grandi vendite d'Europa" in *Mondo Economico* 23 gennaio '95.
- The Economist "A multimedia lesson from Sweden" - 3 dicembre '94.
- The Economist "Asia Telecoms. Private Numbers" - 4 febbraio '95.
- The Economist "Latin America Telecoms. Half Way There" - 4 febbraio '95.
- The Economist "Lesson from frozen north" - 8 ottobre '94.
- Ungerer H. (1988) "Le telecomunicazioni in Europa".

WORKING PAPER SERIES (1996-1993)

1996

- 1/96 *Aspetti e misure della produttività. Un'analisi statistica su tre aziende elettriche europee*, by Donatella Cangialosi, February
- 2/96 *L'analisi e la valutazione della soddisfazione degli utenti interni: un'applicazione nell'ambito dei servizi sanitari*, by Maria Teresa Morana, February
- 3/96 *La funzione di costo nel servizio idrico. Un contributo al dibattito sul metodo normalizzato per la determinazione della tariffa del servizio idrico integrato*, by Giovanni Fraquelli and Paola Fabbri, February
- 4/96 *Coerenza d'impresa e diversificazione settoriale: un'applicazione alle società leaders nell'industria manifatturiera europea*, by Marco Orecchia, February
- 5/96 *Privatizzazioni: meccanismi di collocamento e assetti proprietari. Il caso STET*, by Paola Fabbri, February
- 6/96 *I nuovi scenari competitivi nell'industria delle telecomunicazioni: le principali esperienze internazionali*, by Paola Fabbri, February
- 7/96 *Accordi, joint-venture e investimenti diretti dell'industria italiana nella CSI: Un'analisi qualitativa*, by Chiara Monti and Giampaolo Vitali, February
- 8/96 *Verso la riconversione di settori utilizzatori di amianto. Risultati di un'indagine sul campo*, by Marisa Gerbi Sethi, Salvatore Marino and Maria Zittino, February
- 9/96 *Innovazione tecnologica e competitività internazionale: quale futuro per i distretti e le economie locali*, by Secondo Rolfo, March
- 10/96 *Dati disaggregati e analisi della struttura industriale: la matrice europea delle quote di mercato*, by Laura Rondi, March
- 11/96 *Le decisioni di entrata e di uscita: evidenze empiriche sui maggiori gruppi italiani*, by Alessandro Sembenelli and Davide Vannoni, April
- 12/96 *Le direttrici della diversificazione nella grande industria italiana*, by Davide Vannoni, April
- 13/96 *R&S cooperativa e non-cooperativa in un duopolio misto con spillovers*, by Marco Orecchia, May
- 14/96 *Unità di studio sulle strategie di crescita esterna delle imprese italiane*, by Giampaolo Vitali and Maria Zittino, July. **Not available**
- 15/96 *Uno strumento di politica per l'innovazione: la prospezione tecnologica*, by Secondo Rolfo, September
- 16/96 *L'introduzione della Qualità Totale in aziende ospedaliere: aspettative ed opinioni del middle management*, by Gian Franco Corio, September
- 17/96 *Shareholders' voting power and block transaction premia: an empirical analysis of Italian listed companies*, by Giovanna Nicodano and Alessandro Sembenelli, November
- 18/96 *La valutazione dell'impatto delle politiche tecnologiche: un'analisi classificatoria e una rassegna di alcune esperienze europee*, by Domiziano Boschi, November
- 19/96 *L'industria orafa italiana: lo sviluppo del settore punta sulle esportazioni*, by Anna Maria Gaibisso and Elena Ragazzi, November
- 20/96 *La centralità dell'innovazione nell'intervento pubblico nazionale e regionale in Germania*, by Secondo Rolfo, December
- 21/96 *Ricerca, innovazione e mercato: la nuova politica del Regno Unito*, by Secondo Rolfo, December
- 22/96 *Politiche per l'innovazione in Francia*, by Elena Ragazzi, December
- 23/96 *La relazione tra struttura finanziaria e decisioni reali delle imprese: una rassegna critica dell'evidenza empirica*, by Anna Bottasso, December

1995

- 1/95 *Form of ownership and financial constraints: panel data evidence on leverage and investment choices by Italian firms*, by Fabio Schiantarelli and Alessandro Sembenelli, March
- 2/95 *Regulation of the electric supply industry in Italy*, by Giovanni Fraquelli and Elena Ragazzi, March
- 3/95 *Restructuring product development and production networks: Fiat Auto*, by Giuseppe Calabrese, September
- 4/95 *Explaining corporate structure: the MD matrix, product differentiation and size of market*, by Stephen Davies, Laura Rondi and Alessandro Sembenelli, November
- 5/95 *Regulation and total productivity performance in electricity: a comparison between Italy, Germany and France*, by Giovanni Fraquelli and Davide Vannoni, December
- 6/95 *Strategie di crescita esterna nel sistema bancario italiano: un'analisi empirica 1987-1994*, by Stefano Olivero and Giampaolo Vitali, December
- 7/95 *Panel Ceris su dati di impresa: aspetti metodologici e istruzioni per l'uso*, by Diego Margon, Alessandro Sembenelli and Davide Vannoni, December

1994

- 1/94 *Una politica industriale per gli investimenti esteri in Italia: alcune riflessioni*, by Giampaolo Vitali, May
2/94 *Scelte cooperative in attività di ricerca e sviluppo*, by Marco Orecchia, May
3/94 *Perché le matrici intersettoriali per misurare l'integrazione verticale?*, by Davide Vannoni, July
4/94 *Fiat Auto: A simultaneous engineering experience*, by Giuseppe Calabrese, August

1993

- 1/93 *Spanish machine tool industry*, by Giuseppe Calabrese, November
2/93 *The machine tool industry in Japan*, by Giampaolo Vitali, November
3/93 *The UK machine tool industry*, by Alessandro Sembenelli and Paul Simpson, November
4/93 *The Italian machine tool industry*, by Secondo Rolfo, November
5/93 *Firms' financial and real responses to business cycle shocks and monetary tightening: evidence for large and small Italian companies*, by Laura Rondi, Brian Sack, Fabio Schiantarelli and Alessandro Sembenelli, December

Free copies are distributed on request to Universities, Research Institutes, researchers, students, etc.

Please, write to:

MARIA ZITTINO

Working Papers Coordinator

CERIS-CNR

Via Real Collegio, 30; 10024 Moncalieri (Torino), Italy

Tel. +39 011 6824.914; Fax +39 011 6824.966; m.zittino@ceris.cnr.it; <http://www.ceris.cnr.it>